****

# 

# **KATA PENGANTAR**

Puji syukur penyusun ucapkan kepada Allah SWT, yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga Makalah Business Plan ini dapat diselesaikan dengan baik. Tidak lupa shalawat dan salam semoga terlimpahkan kepada Rasulullah Muhammad SAW, keluarganya, sahabatnya, dan kepada kita selaku umatnya.

Makalah ini kami buat untuk melengkapi tahap-tahap dalam mengikuti BUSINESS PLAN COMPETITION 2021 yang diselenggarakan oleh POLITEKNIK AKBARA SURAKARTA. Kami ucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan Makalah Business Plan ini. Dan kami juga menyadari pentingnya akan sumber bacaan dan referensi internet yang telah membantu dalam memberikan informasi yang akan menjadi bahan makalah.

Kami menyadari masih banyak kekurangan dalam penulisan Makalah Business Plan ini sehingga kami mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun demi penyempurnaan makalah ini.

Besar harapan kami agar Proposal Business Plan ini dapat dijadikan sebagai pertimbangan dan koreksi untuk berlanjut di tahap selanjutnya

Kami mohon maaf jika di dalam makalah ini terdapat banyak kesalahan dan kekurangan, karena kesempurnaan hanya milik Yang Maha Kuasa yaitu Allah SWT, dan kekurangan pasti milik kita sebagai manusia. Semoga Makalah Business Plan ini dapat bermanfaat bagi kita semuanya.

Surkarta, 01 April 2021

# **DAFTAR ISI**

[**COVER** i](#_Toc68192485)

[**KATA PENGANTAR** ii](#_Toc68192486)

[**DAFTAR ISI** iii](#_Toc68192487)

[**RIGKASAN EKSEKUTIF** v](#_Toc68192488)

[**PENDAHULUAN** 1](#_Toc68192489)

[**A.** **DESKRIPSI BISNIS** 1](#_Toc68192490)

[1. Latar belakang 1](#_Toc68192491)

[2. Rumusan Masalah 2](#_Toc68192492)

[3. Tujuan 3](#_Toc68192493)

[4. VISI DAN MISI 3](#_Toc68192494)

[5. KEUNGGULAN DAN KELEMAHAN PRODUK 4](#_Toc68192495)

[6. POTENSI PENJUALAN 5](#_Toc68192496)

[8. STRATEGI BERSAING PERUSAHAAN 5](#_Toc68192497)

[**PEMBAHASAN** 6](#_Toc68192498)

[**1.** **RENCANA PEMASARAN** 6](#_Toc68192499)

[A. Pemasaran : 6](#_Toc68192500)

[b. Logo produk dari MaiBakpao : 6](#_Toc68192501)

[**2.** **RENCANA SUMBER DAYA MANUSIA** 7](#_Toc68192502)

[1. Ide Usaha 7](#_Toc68192503)

[a. Faktor Internal 7](#_Toc68192504)

[b. Faktor Eksternal 7](#_Toc68192505)

[2. Risiko Usaha 7](#_Toc68192506)

[**3.** **KEBERHASILAN DAN KEGAGALAN DALAM MENGELOLA USAHA** 9](#_Toc68192507)

[**4.** **RENCANA KEUANGAN** 11](#_Toc68192508)

[a. Banyaknya pengeluaran untuk keperluan sarana dan alat masak 11](#_Toc68192509)

[b. Banyaknya pengeluaran untuk bahan-bahan 11](#_Toc68192510)

[**5.** **DIGITALISASI** 12](#_Toc68192511)

[**PENUTUP** 13](#_Toc68192512)

[A. Kesimpulan 13](#_Toc68192513)

[B. Saran 14](#_Toc68192514)

[**DAFTAR PUSTAKA** 15](#_Toc68192515)

# **RIGKASAN EKSEKUTIF**

MaiBakpao merupakan usaha yang bergerak dalam bidang industri makanan. MaiBakpao merupakan produk yang mencampurkan dua ide dalam satu bentuk. Bakpao merupakan makanan khas masyarakat Tiongkok. Perubahan waktu dan gaya hidup, membuat banyak anak muda sekarang lebih suka untuk mengkonsumsi makanan cepat saji dan juga *western food*. Inilah yang mendorong MaiBakpao untuk bervasiasi menggabungkan makanan khas masyarakat *Chinese* dengan bahan asli dari Indonesia.

MaiBakpao hadir untuk menghasilkan bakpao berkualitas tinggi dengan paduan cita rasa dari Asia Timur dan Asia Tenggara. MaiBakpao menyediakan beragam varian bakpao yang masih sulit untuk dijumpai dimasyarakat sekitar salah satunya Bakpao Ubi Ungu Lumer. Ubi ungu yang merupakan bahan utama dalam pembuatan Bakpao merupakan bahan yang mudah untuk dijumpai. Dengan kekayaan tanah yang subur di Indonesia, menjadikan ubi ungu sebagai tanaman ubi yang mudah didapatkan serta banyak dijual di pasar setempat.

Selain itu, Tujuan di dirikannya MaiBakpao adalah untuk meningkatkan kesejahteraan karyawan dan menghasilkan bakpao yang dapat dinikmati oleh masyarakat sekitar dan memfokuskan diri kepada beberapa makanan yang jarang diproduksi di Indonesia, serta meningkatkan kesejahteraan tenaga kerja masyarakat Indonesia

# 

# **PENDAHULUAN**

1. **DESKRIPSI BISNIS**
2. Latar belakang

Indonesia merupakan negara kepulauan yang kaya akan hasil alam. Berbagai jenis tanaman dan hewan yang dapat kita jadikan sebagai bahan pangan nabati dan hewani bisa dengan mudah kita temui di sekitar kita. Kita sebagai makhluk ciptaan Tuhan hendaknya senantiasa bersyukur atas limpahan nikmat yang tidak putus-putusnya diberikan kepada kita. Tuhan telah memberikan karunia-Nya kepada manusia berupa akal pikiran dan kemampuan berpikir melebihi makhluk ciptaan-Nya yang lain. Dengan akal dan pikiran kita dapat memanfaatkan bahan nabati dan hewani menjadi produk yang beraneka ragam. Salah satunya adalah Bakpao Ubi ungu.

Pada awalnya kita hanya bisa menemukan makanan-makanan khas Tiongkok di tempat asalnya saja, namun seiring dengan berkembangnya zaman, kini kita dapat menemukan makanan khas Tiongkok di berbagai macam tempat, tidak hanya di daerah asalnya saja. Hal ini merupakan peluang usaha yang potensial bagi para wirausahawan kuliner dalam memulai bisnisnya. Peluang dalam bahasa Inggris adalah opportunity yang berarti kesempatan yang muncul dari sebuah kejadian atau momen. Jadi, peluang usaha makanan merupakan kesempatan yang muncul dan menjadi inspirasi (ide) bagi seseorang dalam melakukan usaha kuliner makanan.

Pada dasarnya, Makanan merupakan hal mendasar dalam kehidupan manusia sebagai bahan pokok agar kita memiliki tenaga untuk memulai aktivitas, dan memberi nutrisi pada tubuh.

Dalam kebutuhan sehari-hari, banyak aktivitas yang dijalani oleh semua orang. Dengan aktivitas yang semakin padat, membuat banyak orang membutuhkan nutrisi makanan yang bermanfaat bagi kesehatan tubuh.

Bisnis kuliner menjadi salah satu bentuk bisnis yang menjanjikan. Berbagai macam makanan bermunculan dengan ragam kreativitas yang menarik yang memiliki cita rasa dan nilai jual yang tinggi.

Dalam suatu pemasaran terdapat bermacam-macam aneka ragam makanan. Makanan yang tersedia dalam pasaran saat ini memang sudah beragam tetapi pada umumnya makanan tersebut sudah familiar bagi masyarakat Indonesia.

Terdapat dua jenis makanan yang yaitu makanan ringan dan makanan berat. Makanan berat merupakan makanan yang terdiri atas 4 sehat 5 sempurna. Sedangkan makanan ringan yang dimaksud adalah camilan atau kudapan yang biasanya dimakan saat bosan dengan makanan berat. Camilan manis sangat bisa dijadikan sebagai pilihan untuk sekedar menemani kegiatan. Jenis camilan yang sekrang yang digandrungi masyarakat luas salah satunya adalah Bakpao Lumer.

Terdapat banyak vasiasi bakpao yang dijual saat ini. Bakpao Ubi Ungu Lumer memiliki tekstur yang lembut dan memiliki rasa yang manis. Bakpao Ubi Ungu Lumer sangat direkomendasikan karena harganya yang terjangkau untuk semua kalangan dan ukurannya yang kecil dapat dibawa kemana-mana tanpa perlu repot karena ukurannya.

1. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang akan dibahas di dalam makalah Business Plan ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana perencanaan usaha makanan Bakpao Ubi Ungu?
2. Bagaimana perencanaan pemasaran usaha makanan Bakpao Ubi Ungu?
3. Bagaimana cara penyusunan proposal makanan Ubi Ungu?
4. Bagaimana cara promosi produk hasil usaha makanan Bakpao Ubi Ungu?
5. Bagaimana cara membuat laporan kegiatan usaha makanan Bakpao Ubi Ungu?
6. Tujuan

Adapun tujuan dalam penulisan Makalah Business Plan ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui perencanaan usaha makanan Bakpao Ubi Ungu.
2. Untuk mengetahui perencanaan pemasaran usaha makanan Bakpao Ubi Ungu.
3. Untuk mengetahui cara penyusunan proposal makanan Bakpao Ubi Ungu.
4. Untuk mengetahui cara promosi produk hasil usaha makanan Bakpao Ubi Ungu.
5. Untuk mengetahui cara membuat laporan kegiatan usaha makanan Bakpao Ubi Ungu.
6. VISI DAN MISI

VISI :

* 1. Menghasilkan Bakpao Ubi Ungu Lumer sebagai makanan yang sehat dan mengenyangkan sehingga dapat dijadikan pilihan masyarakat dalam mengkonsumsi camilan dan dikenal luas oleh masyarakat.
  2. Menciptakan usaha kuliner terbaik di Indonesia dengan bahan pangan yang bermutu bagi masyarakat luas.

MISI:

1. Menghasilkan Bakpao Ubi Ungu Lumer yang mempunyai sertifikat halal dan dapat dikonsumsi oleh semua kalangan dengan berbagai rasa dan varian yang banyak.
2. Menciptakan lapangan kerja yang baik bagi tenaga kerja di Indonesia serta meningkatan kualitas sumber daya manusia dan teknologi secara terus-menerus.
3. Memberikan cita rasa dan nilai jual yang sesuai dengan ekspetasi pelanggan karena kepuasan pelanggan merupakan kepuasan tersendiri bagi kami.
4. Memberikan pelayanan yang terbaik kepada semua konsumen untuk menjaga kepuasan dan loyalitas.
5. KEUNGGULAN DAN KELEMAHAN PRODUK

Keunggulan produk :

1. Telah bersertifikat halal yang aman dimakan bagi semua orang.
2. Berkualitas dan dijamin higenis karena buatan oleh juru masak yang berpengalaman serta menggunakan alat masak yang canggih dan menggunakan bahan yang alami dan sehat.
3. Ukuran yang relatif kecil memudahkan Bakpao Ubi Ungu Lumer untuk dibawa kemana-mana.
4. Dapat dinikmati oleh semua kalangan dengan harga penjualan yang terjangkau, untuk satu bijinya dijual dengan harga RP.5000,00.

Kelemahan produk :

1. Bakpao Ubi Ungu Lumer merupakan produk yang dapat dibuat oleh masyarakat sekitar.
2. Produk ini hanya dapat bertahan untuk sehari.
3. POTENSI PENJUALAN

Bakpao Lumer memungkinkan akan menjadi target anak-anak muda yang ingin mengganti menu makan siangnya dengan makanan berat di waktu istirahat siang.

Penjualan produk ini dilakukan ditempat yang strategis seperti tempat yang sering dikunjungi anak-anak muda untuk menghabiskan waktu bersama teman-teman sehingga mudah untuk dikenal masyarakat.

1. SASARAN PENDAPATAN SELAMA 1 TAHUN

Untuk rencana pendapatan yang dilakukan yakni berupa target penjualan untuk Bakpao Ubi Ungu yaitu sejumlah 200porsi/hari adalah:

Rp 5000 x 100 = Rp500.000 (selama 1 hari)

Rp 500.000 x 30 = 15.000.000 (selama 1 bulan)

Rp 15.000.000 x 12 = Rp 180.000.000 (selama 1 tahun)

1. STRATEGI BERSAING PERUSAHAAN

Strategi bersaing perusahaan diperlukan untuk bersaing dengan perusahan lain sekaligus untuk meningkatkan penjulaan makanan ringan serta menerapkan konsep delivery order yang digunakan untuk mempermudah konsumen dalam menikmati MaiBakpao tanpa harus ditempat.

**PEMBAHASAN**

1. **RENCANA PEMASARAN**
   1. Pemasaran :
2. Product

Jenis produk yang ditawarkan oleh “MaiBakpao” adalah bakpao yang berasal dari ubi ungu. Gambar dan desain logo “MaiBakpao” yang akan digunakan.

1. Logo produk dari MaiBakpao :



1. Harga

Harga yang ditetapkan untuk perbiji yaitu sebesar Rp.5000,00

1. Tujuan

MaiBakpao dalam menetapkan harga adalah untuk menjangkau semua kalangan agar dapat menikmati “MaiBakpao” yang berkualitas terbaik dengan harga yang relatif untuk anak remaja hingga dewasa.

1. Place

Untuk lokasi produksi “MaiBakpao” terletak di daerah Solo barat, tepatnya di Jl. Ronggowarsito, Jebres, Surakarta. Lokas ini dipilih karena beberapa pertimbangan, salah satunya ketersediaan lahan dan sebagai tempat yang strategis sehingga dapat menarik konsumen.

1. Promosi

“MaiBakpao” akan melakukan promosi dengan memanfaatkan media online dan offline, seperti lewat postingan instagram serta membagikan brosur.

1. **RENCANA SUMBER DAYA MANUSIA**

Dalam menciptakan peluang usaha pengelola produk ini, banyak faktor yang memperngaruhinya, di antaranya :

1. Ide Usaha

Beberapa faktor yang dapat memunculkan ide usaha adalah faktor internal dan faktor eksternal.

### a. Faktor Internal

Faktor internal yaitu faktor yang berasal dari dalam diri orang itu sendiri, antara lain:

* Pengetahuan yang dimiliki;
* Pengalaman yang pernah dilalui;
* Kemampuan untuk melihat dan menjadikan pengalaman orang lain sebagai pelajaran;
* Intuisi yang merupakan pemikiran yang muncul dari individu itu sendiri.

### b. Faktor Eksternal

Faktor eksternal yaitu hal-hal yang dihadapi seseorang dan merupakan objek untuk mendapatkan sebuah inspirasi bisnis, antara lain:

* Masalah yang dihadapi dan belum terpecahkan;
* Kesulitan yang dihadapi sehari-hari.
* Kebutuhan yang belum terpenuhi baik untuk dirinya maupun orang lain;
* Pemikiran yang besar untuk menciptakan sesuatu yang baru.

1. Risiko Usaha

Risiko usaha yaitu kegagalan atau ketidakberhasilan dalam menangkap peluang usaha. Dalam usaha makanan khas daerah, resiko untuk mengalami kerugian bahkan kebangkrutan terbuka lebar. Oleh karena itu sebelum memulai usaha, kita harus menganalisa risiko yang ada. Risiko usaha dapat ditimbulkan karena:

1. Permintaan (perubahan mode, selera, dan daya beli);
2. Perubahan konjungtur (perubahan kondisi perekonomian yang pasang surut);
3. Persaingan;
4. Akibat lain, seperti bencana alam, perubahan aturan, perubahan teknologi, dan lain-lain.

Namun sesungguhnya ada berapa unsur yang dapat dilakukan dalam mengurangi risiko usaha yaitu:

1. Adanya kesadaran dalam kemampuan mengelola usaha, peluang, dan kekuatan perusahaan;
2. Adanya keinginan kuat untuk berprestasi, dorongan berinisiatif, dan motivasi untuk melaksanakan strategi usaha;
3. Adanya kemampuan merencanakan strategi untuk mewujudkan perubahan di dalam lingkungan usahanya;
4. Adanya kreativitas dan inovatif dalam menerapkan cara mengolah modal usaha untuk memperoleh keuntungan.

Selain unsur-unsur tersebut di atas kemampuan seorang wirausahawan dalam pengambilan resiko dapat meminimalisir risiko usaha tersebut. Tugas seorang wirausaha di dalam pengambilan risiko adalah sebagai berikut:

1. Menetapkan kebutuhan pada tingkat permintaan waktu sekarang;
2. Membeli alat-alat produksi yang cukup untuk memenuhi permintaan konsumen;
3. Menyewakan alat-alat produksi untuk memenuhi permintaan konsumen;
4. Memberikan kepercayaan kepada pembuat produk yang lebih kecil;
5. Mengumpulkan informasi usaha;
6. Mengurangi resiko usaha.
7. **KEBERHASILAN DAN KEGAGALAN DALAM MENGELOLA USAHA**

Dalam melakukan usaha ada dua kemungkinan yang dapat terjadi yaitu kegagalan dan keberhasilan. Setiap orang pada umumnya tidak mau menerima kegagalan. Hanya sedikit orang yang mau memahami bahwa sesungguhnya kegagalan itu hanya sementara saja karena kegagalan merupakan awal dari keberhasilan. Jika seseorang mempunyai mental dan pribadi wirausaha, dia tidak akan putus asa bila mengalami kegagalan. Ia akan berusaha bangkit lagi sampai ia berhasil memperoleh apa yang menjadi harapannya. Seorang wirausahawan yang tangguh akan menggunakan kegagalannya sebagai pengalaman dan tidak akan mengulangi kegagalan serupa.

Demikian pula dengan keberhasilan. Jangan sampai keberhasilan yang diperoleh membuat kita terlena sehingga tidak mau lagi melakukan inovasi-inovasi untuk meningkatkan keberhasilan usaha. Terdapat banyak faktor yang menyebabkan seorang wirausahawan itu dikatakan berhasil atau gagal. Sebagai seorang wirausahawan, keberhasilan dan kegagalan merupakan dua sisi mata uang, ini berarti bahwa sewaktu-waktu ia dapat mencapai hasil yang baik, tetapi di waktu yang lain ia kurang berhasil. Untuk itu perlu diidentifikasi faktor apa saja yang menyebabkan ia gagal atau berhasil. Keberhasilan seorang wirausaha dalam menjalankan usahanya dipengaruhi oleh berbagai hal, di antaranya sebagai berikut:

1. Keyakinan yang kuat dalam berusaha;
2. Sikap mental yang positif dalam berusaha;
3. Percaya diri dan keyakinan terhadap diri sendiri;
4. Tingkah laku yang bertanggungjawab;
5. Inovatif dan kreatif;
6. Keunggulan dalam menjalankan usaha;
7. Sasaran yang tepat dalam memulai usaha;
8. Pengelolaan waktu yang efektif dan efisien;
9. Pengembangan diri;
10. Selalu mengadakan evaluasi atas usaha yang dijalankan.

Adapun hal-hal yang dapat menyebabkan kegagalan usaha adalah sebagai berikut:

1. Tidak ada tujuan tertentu dalam usaha;
2. Kurang berambisi;
3. Tidak disiplin;
4. Pendidikan yang tidak cukup;
5. Sikap selalu menunda-nunda;
6. Kesehatan terganggu;
7. Kurang tekun;
8. Kepribadian yang negatif;
9. Tidak jujur;
10. Tidak dapat bekerja sama dengan orang lain.

Serta dalam mengantisipasi persaingan yang semakin sengit dimasa datang, maka dakan dipersiapkan tim menejemen yang terdiri atas :

1. Manajer produksi
2. Menejer pemasaran
3. Manajer keuangan

Pada jangka pendek “MaiBakpao” untuk sementara menejemen diambil alih oleh pemilik dan tiga orang karyawan. Pemilik akan bertugas sebagai Direktur, bagian produksi dan pemasaran masing-masing akan dipimpin oleh satu orang yang bertugas pada bidang tersebut. Untuk bagian keuangan akan dikelola oleh satu orang yang bertanggung jawab langsung kepada Direktur.

Jadi, secara keseluruhan semua tenaga kerja “MaiBakpao” mendapatkan kompensasi serta tunjangan yang sesuai dengan tingkatan tersebut. Sistem tersebut dirancang untuk meningkatkan efisiensi kerja demi mencapai tujuan yang ditetapkan.

1. **RENCANA KEUANGAN**

Semua pendanaan yang digunakan adalah dana dari pemilik sendiri. Proyeksi biaya akan dibagi menjadi 3, yaitu : biaya produksi, biaya sewa dan biaya operasional.

Biaya produksi terdiri dari indirect, cost dan direct cost. Indirecost terdiri dari biaya tenaga kerja, biaya pemasaran dan biaya operasional. Direct cost berisikan harga pokok penjualan produk.

1. Banyaknya pengeluaran untuk keperluan sarana dan alat masak

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| NO | Keterangan | Harga | Kuantitas |
| 1 | Sewa Tempat | Rp.15,000,000 | 1 Unit |
| 2 | Steam | Rp.400,000 | 2 Layer |
| 3 | Loyang | Rp.100,000 | 2 Set |
| 4 | Tatakan | Rp.82,000 | 1 Set |
| 5 | Spatula | Rp.35,000 | 1Set |
| 6 | Sendok | Rp.19,000 | 1 Lusin |
| 7 | Penghalus makanan | Rp.18,000 | 1 Buah |
| 8 | Baskom | Rp.100,000 | Diameter 60Cm |
| Total Harga | | Rp15.754.000 |

1. Banyaknya pengeluaran untuk bahan-bahan

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| NO | Keterangan | Harga | Kuantitas |
| 1 | Tepung Terigu | Rp.47,500 | 5 Kg |
| 2 | Ubi Ungu | Rp.17,000 | 1 Kg |
| 3 | Ragi | Rp.4,600 | 500 Gram |
| 4 | Baking Powder | Rp.13,500 | 500 Gram |
| 5 | Garam | Rp.12,800 | 1 Kg/bungkus |
| 6 | Minyak | Rp.30,000 | 2 Liter |
| 7 | Gula Pasir | Rp.11.500 | 1 Kg |
| 8 | Air Hangat | - | - |
| 9 | Pewarna | Rp.9000 | 300 Gram/Bungkus |
| 10 | Susu UHT | Rp.20,000 | 1 liter |
| 11 | Taro Essence | Rp.18,000 | 25 ML |
| Total Harga | | Rp.183,900 | |

Modal Awal Untuk memulai Bisnis MaiBakpao adalah 15.937.000

Gaji pegawai yang diberikan setiap bulan yaitu sebesar Rp1.500.000 sesuai dengan UMR wilayah

1. **DIGITALISASI**

Anjuran bagi masyarakaat saat ini untuk tetap tinggal di rumah demi mengurangi dampak virus Corona, membuat masyarakat memiliki waktu yang terbatas untuk bepergian atau sekedar *HangOut* bersama teman-teman.

“MaiBakpao” akan bekerja sama dengan Grab untuk memperluas jangkauan pemasaran sehingga konsumen dapat menikmati produk “MaiBakpao”.

“MaiBakpao” akan menggunakan pembayaran digital sehingga konsumen akan jauh lebih mudah dalam melakukan pembayaran, seperti OVO, Go-Pay.

Penggunaan marketplace untuk memperkenalkan produk “MaiBakpao” kepada masyarakat luas, seperti dalam Instagram Promotion, Facebook Promotion.

# **PENUTUP**

* 1. Kesimpulan

Bakpao memiliki kandungan gizi dan manfaat yang beragam, sesuai dengan bahan baku, bahan tambahan dan teknik pengolahan yang digunakan. Bahan utama Bakpao adalah karbohidrat, kandungan nutrisi yang terkandung dalam Bakpao Ubi Ungu antaranya karbohidrat, protein, lemak.

Dalam menjalankan usaha makanan, bukan cuma modal dan produk berkualitas saja yang dibutuhkan, tetapi aspek pemasaran juga sangat dibutuhkan agar bisnis yang dijalankan dapat menghasilkan omset sesuai target yang telah ditetapkan. Usaha makanan merupakan salah satu usaha yang memiliki potensi cukup besar. Sudah banyak pelaku usaha yang berhasil menggeluti usaha ini. Namun tidak sedikit pula pelaku usaha makanan yang gagal karena strategi pemasaran yang digunakan kurang tepat. Oleh karena itu untuk menghindari risiko bangkrut harus direncanakan strategi pemasaran usaha makanan yang tepat

Sebagai wirausahawan yang baik, kami tidak akan membiarkan usaha ini berjalan secara mendatar. Kami akan terus mencoba memperbaiki kualitas pekerjaan kami, agar para peminat dan konsumen puas atas makanan yang kami buat. Karena apabila kualitas produk kami tidak kami tingkatkan kamungkinan besar usaha ini tidak akan berkembang dan terancam bangkrut.

Menurut kami, usaha “MaiBakpao” dapat berkembang dan akan mencapai keberhasilan. Kami sangat yakin bahwa “MaiBakpao” akan maju dan terus berkembang karena dilakukan oleh orang-orang yang mempunyai kualitas dalam menjalankan setiap pekerjaan. Kami sadar bahwa usaha :MaiBakpao tak akan langsung berkembang pesat, tetapi kami akan terus berjuang untuk menjalankan dan mengembangkan usaha ini.

* 1. Saran

Dalam melakukan usaha, sebaiknya kita memiliki etika bisnis yang sesuai dengan aturan agama yang berdasarkan iman kepada Tuhan YME sebagai tanda syukur atas nikmat yang diberikan. Selain itu, usaha tidak hanya mengejar keuntungan saja, tetapi juga harus memberikan dampak yang positif bagi lingkungan sekitar.

# **DAFTAR PUSTAKA**

Sutomo, Budi. 2013. Rahasia Sukses Membuat Masakan Praktis dan Lezat untuk Pemula. Jakarta: NS Books.

Suyanto, M. .2008. Muhammad Businees Strategy and Ethis. Yogyakarta: Andi Offset.

Tim Penyusun. 1980. Pengetahuan Pengolahan dan Penyajian Makanan Kontinental Amerika dan Oriental. Jakarta: Direktorat Pendidikan Menengah Kejuruan. Departemen Pendidikan dan Kebudayaan.

Tuti Soenardi & Tim Yayasan Gizi Kuliner. 2013. Teori Dasar Kuliner. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

# BIODATA ANGGOTA TIM :



Nama Lengkap : Febri Wisnugroho

Tempat/Tanggal Lahrir : Surakarta, 15 Juni 2004

Alamat : Pucang Sawit 03/10, Kec. Jebres, Kota Surakarta.

Email : [Febriwisnugroho@gmail.com](mailto:Febriwisnugroho@gmail.com)

Riwayat Pendidikan :

1. TK Al-Islam 11, Surakarta (2008 – 2010)
2. SD Negeri Badran, Surakarta (2010 – 2016)
3. SMP Negeri 8 Surakarta (2016 – 2019)
4. SMA Muhammadiyah 3 Surakarta (2019 – sekarang)



Nama Lengkap : Salma Hamidah Kuncoro

Tempat/Tanggal Lahir : Karanganyar, 11 Mei 2004

Alamat : jl.Solo-Sragen. Ds. Grompol 03/01, Dk. Sidodadi, Kec. Masaran, Kab. Sragen.

Email :

[salmahamidah884@gmail.com](mailto:salmahamidah884@gmail.com)

Riwayat Pendidikan :

1. TK Kemiri 02 Kebakkramat, Karanganyar (2008 – 2010)
2. SD Negri 04 Kemiri, Kebakkramat, Karanganyar (2010 – 2016)
3. SMP Negeri 18 Surakarta (2016 – 2019)
4. SMA Muhammadiyah 03 Surakarta (2019 – Sekarang)